Snapshot

10 gennaio 2006

IBM garantisce migrazioni senza rischio

Di Clay Ryder

Un rischio che ogni azienda prima o poi deve affrontare deriva dalla necessità di aggiornare la tecnologia obsoleta. Anche se un sistema può aver rappresentato lo stato dell'arte al momento dell'installazione, col tempo tutte le soluzioni perdono effivcacia sotto il profilo del rapporto qualità-prezzo. Benché molti credano che per aggiornare una tecnologia sia sufficiente rivolgersi a chi l'aveva fornita, un'azienda dovrebbe considerare se il fornitore in questione offra realmente la soluzione migliore. Che si tratti dell'aggiornamento di un sistema obsoleto con elevati costi di manutenzione o di un ampliamento dei limiti funzionali, è importante valutare i rischi insiti nel rimanere fedeli a un determinato fornitore o nel passare a un altro. Spesso l' aggiornamento è il momento più opportuno per considerare la validità della proposta di migrazione a un'altra piattaforma e per individuare il fornitore che meglio soddisfi le esigenze attuali.

I sistemi del futuro

Tutte le aziende, indipendentemente dalla dimensione, sono ormai costrette a investire in IT per poter mantenere il successo raggiunto. Dati i costanti miglioramenti tecnologici, sia per funzionalità che per prestazioni rispetto ai costi, esistono la possibilità per le aziende di sfruttare questo aspetto per trarne un reale vantaggio competitivo. Allo stesso tempo, le soluzioni obsolete, dopo avere servito bene i clienti per molti anni, non sono più sufficienti a soddisfare carichi di lavoro superiori e/o stanno arrivando al punto in cui i costi di manutenzione superano i costi di un aggiornamento tecnologico. Visti i cambiamenti avvenuti nell'ultimo decennio, diverse piattaforme sono state mandate in pensione e non vengono più supportate dai fornitori, lasciando ai clienti la responsabilità di prendere decisioni strategiche fondamentali per il futuro della loro infrastruttura IT. Tuttavia, la scelta della tecnologia di base non è più dettata semplicemente dalla superiorità tecnica; esistono altri fattori che meritano la considerazione dei clienti che devono investire in soluzioni IT.

Quali sono i presupposti fondamentali di un buon fornitore IT?

Dato la pressione dei costi a cui sottoposte le aziende IT, è importante che gli investimenti informatici garantiscano un solido ROI (Return On Investment) sia nel presente che in futuro. Le soluzioni basate su prodotti con roadmap poco chiare o che facciano presagire futuri cambiamenti radicali in termini hardware o software, rappresentano un rischio considerevole per il cliente, allo stesso modo in cui le soluzioni non scalabili, e pertanto non in grado di soddisfare le esigenze future di un'azienda, implicano un sostanziale rischio e una potenziale riduzione del ROI. Anche le soluzioni proprietarie sono fonte di preoccupazione, perché legano l'investimento IT a un fornitore che potrebbe decidere di interrompere la fornitura e lasciare le aziende senza opzioni di risorse alternative.

Le piattaforme di successo richiedono un valido tessuto di supporto, composto, tra gli altri, da fornitori di piattaforme, integratori, VAR, sviluppatori e comunità open source. Le applicazioni rappresentano il valore chiave fornito al cliente; senza di esse, l'infrastruttura di base sarebbe inutilizzabile. È impossibile che un numero limitato di fornitori possa supportare una piattaforma e renderla fruibile su larga scala, perché le diverse esigenze dei clienti e la quantità di soluzioni richieste esigono la partecipazione dei migliori fornitori di soluzioni specialistiche, sia in senso verticale che orizzontale.

Soddisfare le esigenze di mercato: IBM e le offerte della famiglia di eServer

IBM ha sempre giocato un ruolo primario sul mercato IT e vanta una storia di innovazione lunga decenni. In che modo questa esperienza si traduce in valore e stabilità per i clienti che cercano soluzioni IT? Esaminiamo come Big Blue affronta le considerazioni fondamentali nella scelta di un fornitore IT.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

Milan +39 02·9544·1646
London +44 (0) 20·7900·2819
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc. Le informazioni contenute in questa pubblicazione potrebbero non essere duplicabili o ritrasmettibili senza il consenso scritto

IBM propone una delle più ampie scelte di piattaforme disponibili oggi sul mercato dei sistemi, con il mainframe System z, il RISC basato su UNIX System p, l'affidabile soluzione i5 integrata, il System x basato sullo standard x86 o l'avanzato BladeCenter. I sistemi operativi includono Windows su System x e i5, AIX e i5/OS su i5 e System p, z/OS sul mainframe, nonché Linux su qualsiasi piattaforma IBM. Le architetture POWER e Intel/AMD x86 sono disponibili in sistemi standalone, blade e implementazioni SMP. Le aziende di qualsiasi dimensioni possono trovare le configurazioni adatte a soddisfare le loro esigenze, che si tratti di un'offerta Express rivolta ad aziende di piccole e medie dimensioni, di un i5/p5 modello 595 altamente scalabile o della sicurezza e stabilità garantite da System z9. I clienti che utilizzano Linux o AIX possono scalare da un p5 505 a 1 via a un p5 595 a 64 vie senza modificare l'architettura o il sistema operativo. La scalabilità high-end di altri fornitori richiede la modifica della CPU (HP con Itanium) o del sistema operativo (Sun X25 con Solaris), che di fatto consiste nella sostituzione della piattaforma e non in un'operazione di scalabilità della stessa.

I server sono solo uno dei componenti dell'infrastruttura IT e ormai sono costretti a soddisfare esigenze di storage inimmaginabili solo pochi anni fa. IBM offre una serie di soluzioni di storage su nastro, ottico o su disco progettate per le necessità di tutte le aziende, dalle più piccole alle più grandi. Fornisce servizi professionali e gestiti dal valore dimostrabile, che consentono alle aziende di dedicarsi alle proprie competenze senza diventare esperti IT. Un'offerta chiave è rappresenta dai Migration Services (Servizi di migrazione): AMS IBM offre valutazioni e servizi di migrazione per analizzare e velocizzare il passaggio da soluzioni concorrenti a quelle IBM con un rischio minimo. È disponibile una gamma di servizi per la risoluzione dei problemi di migrazione, quali il cutover e la formazione, che non si limita alla semplice esecuzione di codici. Inoltre, i servizi non obbligano a un approccio sclusivamente IBM: il cliente che desideri migrare da un sistema SUN a un sistema IBM System p mantenendo il database Oracle e la rete di dati EMC sarebbe pianamente supportato.

Una solida roadmap per i prodotti e un fornitore finanziariamente stabile sono elementi indispensabili: IBM ha dimostrato il proprio valore, rimanendo sempre un fornitore di soluzioni convenienti, nonché l'unico in crescita sul mercato UNIX. L'architettura POWER è ormai lo standard a 64 bit nel settore dei server. Si tratta di un contrasto netto rispetto alle altre soluzioni a 64 bit, quali Itanium e Opteron, che possono contare solo su un numero limitato di fornitori o mantengono una posizione di nicchia. Inoltre, Big Blue ha mantenuto costante il supporto su larga scala per Linux, a differenza della concorrenza, e supporta le soluzioni System x e i5 di Windows.

Nel mercato attuale, nessun fornitore è in grado di fornire tutti i componenti di una soluzione IT avanzata. Il valore dei partner e un ambiente articolato sono fondamentali. IBM vanta oltre 90.000 partner commerciali, con diversi sviluppatori e ISV dipendenti da sue piattaforme e infinte applicazioni disponibili o accessibili tramite tali piattaforme. Il forte sostegno a questo ambiente articolato e il livello di supporto e interazione con i partner non hanno rivali nel settore. Ma ciò che conta di più è che tutti gli attori contribuiscono a sviluppare e fornire quel valore che i clienti si aspettano da soluzioni IT all'avanguardia.

Un'ultima considerazione importante, spesso sottovalutata, riguarda la posibilità di accedere a soluzioni di finanziate che armonizzino il ROI o il valore ricavato dall'acquisto con il capitale investito. Le opzioni di finanziamento IBM prospettano una serie di piani di acquisto in grado di ottimizzare l'allineamento del ROI con la spesa e di non impoverire la capacità di investimenti strategici a lungo termine per il cliente, altrimenti preclusi ricorrendo a soluzioni di acquisto tradizionali.

Riepilogo

Che l'esigenza riguardi i server standard del settore basati sull'architettura Intel x86, una soluzione flessibile e altamente scalabile basata su RISC o il livello più avanzato di prestazioni e integrità consentite dal mainframe, la famiglia di server IBM Systems fornisce attualmente la più ampia scelta di piattaforme sul mercato. La componente hardware è affiancata dal supporto al sistema operativo e da un sistema articolato di partner che include migliaia di ISV, centinaia di integratori e VAR, nonché una schiera di sviluppatori e altri partner commerciali. L'insieme di questi elementi garantisce soluzioni verticali specifiche che forniscono alle aziende un valore commerciale dimostrabile, nonché soluzioni orizzontali per un'infrastruttura IT semplificata, con costi di servizio ridotti e un vantaggio significativo sulla concorrenza. Grazie anche ai servizi professionali e alle opzioni di finanziamento, IBM offre soluzioni esclusive e innovative, capaci di soddisfare le esigenze dei clienti IT di ogni fascia.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587

Milan +39 02·9544·1646
London +44 (0) 20·7900·2819
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc. Le informazioni contenute in questa pubblicazione potrebbero non essere duplicabili o ritrasmettibili senza il consenso scritto